



BTS pour des jeunes titulaires d'un Baccalauréat Général, Technologique ou Professionnel. Ce diplôme de niveau III permet d'acquérir des savoir-faire commerciaux et techniques spécialisés en agroalimentaire.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Cette formation se déroule en 2 ans.

Les étudiants effectuent 14 semaines de stage durant leur formation.

Ils participent également à des actions commerciales sur le terrain avec différents partenaires professionnels.

La formation est structurée autour de modules généraux et professionnels comprenant de nombreuses activités pluridisciplinaires.

Ce BTS est porté par une équipe pluridisciplinaire des lycées de Haute-Auvergne et Louis Mallet permettant aux étudiants de bénéficier des compétences des 2 établissements publics de Saint-Flour inscrits dans une dynamique de projets et de réussite.

LYCÉE HAUTE-AUVERGNE

SAINT-FLOUR (15)

Tél. 04 71 60 05 50

www.entauvergne.fr/public/0150030B



LYCÉE LOUIS MALLET

SAINT-FLOUR (15)

Tél. 04 71 60 08 45

http://lpa.st-flour@educagri.fr

Domaines et Modules	Horaire global sur les 2 ans
Projet de formation et projet professionnel ✓ M11 - Accompagnement du projet personnel et professionnel	87h00
Ouverture sur le monde : ✓ M21 - Organisation économique sociale et juridique ✓ M22 - Techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation ✓ M23 - Langue vivante 1	87h00 174h00 116h00
✓ M31 - EPS	87h00
Traitement des données et informatique : ✓ M41 - Traitement des données ✓ M42 - Technologie de l'information et du multimédia	72h30 43h30
Connaissances scientifiques, techniques, économiques et réglementaires liées au secteur professionnel ✓ M51 - Economie d'entreprise ✓ M52 - Gestion ✓ M53 - Mercatique ✓ M54 - Relation commerciale ✓ M55 - Complément économique et commercial en lien avec le champ professionnel ✓ M56 - Projet commercial et actions professionnelles (+ plages en autonomie) ✓ M57 - Champ professionnel ✓ M58 - Langue technico-commerciale	87h00 87h00 101h30 101h30 101h30 43h30 246h30 43h30
✓ M61- Stages	14 semaines
Activités pluridisciplinaires	174h00
Initiative locale : M71 - Module professionnalisant d'initiative locale Il est prévu dans ce module une organisation autour de 2 thèmes : ✓ l'utilisation des outils multimédias et audiovisuels dans une démarche de valorisation des produits du territoire ; ✓ l'étude de la stratégie commerciale d'une filière Européenne ou Internationale.	87h00
✓ Module langue vivante 2 : ESPAGNOL (<i>en option</i>)	116h00

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les champs de compétences sont les suivants :

- ✓ contribution à la politique marketing et commerciale de l'entreprise ;
- ✓ relations commerciales ;
- ✓ logistique commerciale ;
- ✓ management et animation de l'équipe commerciale ;
- ✓ anticipation, conseils et valorisation des produits.



La fonction technico-commerciale se caractérise essentiellement par la nécessité de mettre en œuvre une double compétence : d'une part, une connaissance des processus de fabrication et un savoir-faire technique, d'autre part, une connaissance des mécanismes économiques et un savoir-faire commercial.

Le technicien supérieur collabore avec les spécialistes des bureaux d'études, des méthodes et de la fabrication. Le technicien supérieur Technico-commercial est ainsi appelé à prospecter clients ou fournisseurs en tenant compte des caractéristiques des produits, de la stratégie commerciale et des capacités techniques de son entreprise.

Il conduit la négociation sur le plan technique et commercial. La spécialité « **Produits alimentaires et boissons** » permet aux futurs titulaires de devenir de véritables professionnels aptes à conduire à bien des actes d'achat et/ou de vente liés au secteur agroalimentaire.

Au terme de la formation, les étudiants maîtriseront les aspects scientifiques, techniques, juridiques liés à la production : connaissance des processus et des règles d'hygiène, de la chaîne alimentaire, des méthodes de transformation et de fabrication, des indicateurs de qualité (*label, certificat de conformité*),...

Ces jeunes auront également des connaissances générales du marché sur lequel ils seront conduits à évoluer ainsi que de la politique commerciale française et des organismes internationaux, des connaissances en marketing, en gestion, etc.



POURSUITES D'ÉTUDES ET INSERTION PROFESSIONNELLE

Des poursuites d'études multiples en fonction du projet de l'étudiant et de son niveau scolaire :

- ✓ Certificat de spécialisation (CS) agricole en moins d'un an.
- ✓ Licence professionnelle.
- ✓ Concours pour entrer dans une école d'ingénieurs. Il est toutefois conseillé de passer par une classe préparatoire scientifique post BTSA-BTS-DUT.
- ✓ Ecole supérieure de commerce.

Le profil commercial et technique des étudiants permet une insertion professionnelle facilitée (au-delà de 90%) avec un large éventail d'emplois possibles.

- ✓ Technico-commercial(e) en agriculture.
- ✓ Vendeur(se) de terrain.
- ✓ Responsable de rayon.
- ✓ Commercial(e) en entreprise agroalimentaire.
- ✓ Chargé(e) de clientèle, responsable de produits.
- ✓ Attaché(e) Commercial(e).
- ✓ Chef des ventes.
- ✓ Technicien(ne) Conseil.
- ✓ Commercial(e) en PME PMI dans tout secteur.



INSCRIPTION ET ACCUEIL

**Inscription sur le site Internet : www.admission-postbac.fr
Du 20 janvier au 20 mars 2016**

L'internat peut être proposé aux étudiants qui le souhaitent ainsi que la restauration. La formule « Interne / externe » peut également être envisagée pour ceux qui sont logés en ville.

Un accompagnement est assuré par les équipes administratives et éducatives dès l'inscription.

POUR EN SAVOIR PLUS

Plus d'informations lors des journées portes ouvertes et sur les sites des établissements :

Lycée de Haute-Auvergne

Journées portes ouvertes : samedi 30 janvier 2016 (*matin*) et samedi 19 mars 2016

<http://www.entauvergne.fr/public/0150030B>

Lycée Louis Mallet :

Journée portes ouvertes : samedi 19 mars 2016

<http://www.lycee-agricole-stflour.fr>